

Vage kosten frustreren planning

de Volkskrant, Economie, 24 september 2003 (pagina 16)
Door Merijn Rengers

een hap uit je rendement, Verzekeraars keren veel minder uit dan waar ze prat op gaan,
2430903 © de Volkskrant - Erik d'Ailly. Bron: **Independer**

Consumenten moeten hun eigen boontjes doppen, zegt het kabinet. Tot vreugde van de verzekeraars, want elke polis betekent kassa. De financiële bijsluiter biedt niet veel soelaas.

Hypotheek, zorgverlof, vervroegd met pensioen, een half jaar er tussenuit: als het aan het kabinet ligt, moeten consumenten veel vaker met verzekeraars om de tafel. De inzet van die gesprekken is steeds dezelfde: wat gaat het kosten om over een aantal jaren een flinke som geld te ontvangen die vervolgens voor een van deze doelen kan worden ingezet.

Daarbij moet flink gerekend worden. Door het woud aan fiscale regelingen, aanvullende verzekeringen, toekomstige rentestanden en beleggingsrendementen is het becijferen van de toekomstige waarde van een verzekeringspolis een vorm van hogere wiskunde.

Daar merken consumenten weinig van. Verzekeraars wijzen hen in veel gevallen - bijvoorbeeld als de klant een bedrag wil ontvangen bij pensionering of als spaarpotje om een hypotheek af te lossen - met alle liefde op een kapitaalpolis, waarbij maandelijks een rond bedrag wordt belegd. Aan het einde van de rit leiden al die maandelijks stortingen tot een einduitkering, waar de kosten van de aanbieder op ingehouden zijn.

In die kosten zitten de pijn voor de verzekerden en de winsten voor de verzekeraars verborgen. Hoe groot die kosten zijn, valt met de nodige moeite na te rekenen. Wie bijvoorbeeld dertig jaar lang 150 euro per maand via een kapitaalpolis belegt, kan aan het eind van die periode - mits de beurzen jaarlijks met 8 procent stijgen - fictief 212.500 euro tegemoet zien.

Van dat bedrag moeten allereerst de kosten af van een risicoverzekering, die uitkering garandeert als de consument tussentijds onverhoopt komt te overlijden. Kosten van zo'n verzekering in dit geval: 50 euro per maand, oftewel in het rekenvoorbeeld ruim zeventigduizend euro minder aan het eind van de looptijd.

Consumenten zien echter beduidend minder geld terugkomen. 'De verzekeringsmaatschappijen pikken zichtbaar en onzichtbaar nog een flink deel in', zegt Christian Bouter van de financiële vergelijkingssite **Independer.nl**. Zichtbaar, omdat de bedragen op de offertes die de consumenten voorgehouden worden, doorgaans lager zijn dan het eindbedrag minus de verzekeringskosten. En onzichtbaar: 'Verzekeraars keren aan het eind van de rit bijna nooit uit wat op hun offerte staat vermeld', zo benadrukt Bouter.

Uit berekeningen van **Independer** op grond van gegevens die databasebureau MoneyView bijhoudt, blijkt dat verzekeraars in praktijk gemiddeld slechts 75 tot 80 procent uitkeren van wat zij op hun offerte als toekomstig eindkapitaal vermelden. Van tien grote aanbieders die hun gegevens hebben vrijgegeven, is alleen Hooge Huys helemaal eerlijk: de offerte correspondeert volledig met het uiteindelijk uitbetaalde bedrag.

Het vermogensplan van Avéro is hekkensluiter in de vergelijking. Uit de berekeningen van Bouter blijkt dat deze verzekeraar deelnemers van het 'Vermogensplan' slechts 62 procent uitkeert van wat de maatschappij op de offerte belooft. En ook andere bekende aanbieders als de Hypotheker, Axa, Amev en Zwitserleven jokken volgens Bouter flink over de werkelijk uitgekeerde bedragen.

Opvallend genoeg ontbreken de grote maatschappijen in het overzicht van **Independer**. Volgens Bouter willen deze partijen niet meewerken aan het inzichtelijk maken van hun kostenstructuren. 'Ze durven gewoon niet, maar ik weet zeker dat grote jongens als Nationale

Nederlanden, Aegon en Delta Lloyd minstens dezelfde verborgen kosten in rekening brengen', aldus Bouter.

De financiële bijsluiter, bedoeld om consumenten heldere voorlichting te verschaffen over de kosten en opbrengsten van financiële producten, lost het euvel van de verborgen kosten niet afdoende op. Dat komt onder meer doordat consumenten twee pakken papier van hun adviseur of verzekeringsmaatschappij ontvangen: de bijsluiter, waarin de polis doorgerekend wordt met een conservatief rendement van 4 procent, en de daadwerkelijke offerte, waarin de verzekeraar rekent met hogere rendementen - en zonder aftrek van verborgen poliskosten.

'Natuurlijk gebruiken verzekeraars de offertes om zich commercieel te profileren', zegt Hennie Zootjes van het Verbond van Verzekeraars, de branche-organisatie. 'Consumenten moeten de bijsluiter erbij pakken om inzicht te krijgen in de achterliggende kosten en risico's, en met die gedachte in hun achterhoofd de offertes goed vergelijken.'

'Krankzinnig', vindt Bouter. 'Het wordt alleen maar ingewikkelder. Iedereen slaat de bijsluiter over, omdat de gebruikte voorbeelden niet relevant zijn.' Er is volgens hem een wereld te winnen. 'Als consumenten niet weten wat er aan de strijkstok blijft hangen, zijn ze nooit in staat een weloverwogen beslissing over hun financiële toekomst te nemen.'

Box-hoppen moeilijk maar lonend

Kapitaalverzekeringen die worden gebruikt voor de aflossing van een hypotheek voor de eigen woning, zijn in principe aftrekbaar van de inkomstenbelasting.

De cruciale vraag hierbij is op welke plek op het aangifteformulier de polis terecht komt: in box één - waar de inkomensgegevens en de hypotheekrente-aftrek thuishoren - of in box drie - waarin allerhande vermogensbestanddelen zijn ondergebracht.

Deze afweging is allerm minst eenvoudig en hangt af van een scala aan individuele factoren. En om het nog ingewikkelder te maken: belastingplichtigen kunnen in sommige gevallen switchen van de ene box naar de andere. Dat kan lonen, omdat een verschil in fiscale behandeling duizenden euro's scheelt.

Een eerste hulpmiddel bij het bepalen van de keuze is het hulpprogrammaatje 'boxbepaling kapitaalverzekering' dat te vinden is op de site van de Belastingdienst. Ook Vereniging Eigen Huis biedt een rekenprogramma.

Copyright: Rengers, Merijn